

Tipps für das Bankgespräch

Inmitten der Finanz- und Wirtschaftskrise schaut manch eine **Bank** oder Sparkasse beim **Kreditgespräch** genauer auf die Zahlen. Wer unvorbereitet zur Verhandlung auftaucht, hat kaum Chancen. Die NGZ klärt über die **Fallstricke** auf.

VON JENS KRÜGER

RHEIN-KREIS NEUSS Unternehmer, die von Peter Glombitza Geld haben wollen, werden akkurat durchleuchtet. Als Leiter des Firmenkundencenters der Sparkasse Neuss und Grevenbroich ist es seine Aufgabe, die Kreditwürdigkeit genau zu prüfen. Das war schon immer so. Doch inmitten der Finanz- und Wirtschaftskrise schaut derzeit manch ein Bankberater noch genauer auf die Zahlen und Fakten.

Das jedenfalls meint der Kaarster Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander: „Die Kreditklemme ist zwar noch nicht da.“ Doch gingen die Banker tiefer in die Zahlen, verlangten mehr Sicherheiten.

„Kreditklemme noch nicht da“

Gut vorbereitet erscheint dennoch nicht jeder Kunde zum Bankgespräch. „Oftmals kommen Kunden blauäugig ins Beratungsgespräch“, sagt Glombitza, der erklärt, welche Fehler es zu vermeiden gilt. „Zunächst einmal sollte man nicht als Bittsteller auftreten“, sagt der Sparkassen-Mann. Es handle sich um ein Verhandlungs- und Verkaufsgespräch. Die Liste der Informationen, die Glombitza benötigt, ist allerdings lang:

1. Zunächst einmal muss der Kunde ein Konzept mit einer genauen Beschreibung und einem Investitionsplan vorlegen.

2. Der berufliche Werdegang samt Lebenslauf muss stimmig sein.

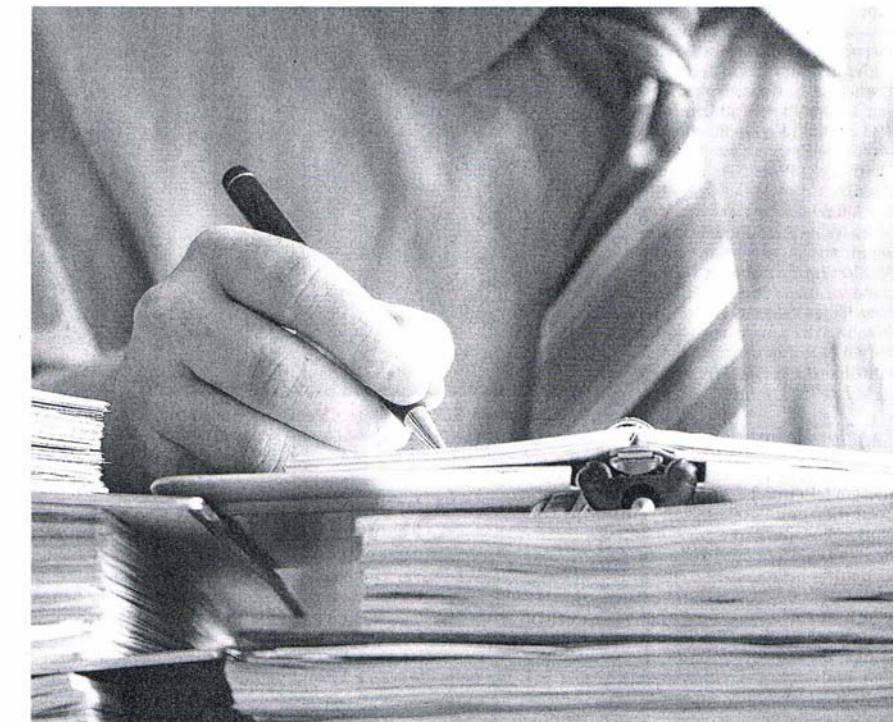
3. Miet- und Pachtverträge sollten genauso vorgelegt werden wie Umsatz- und Vertragsvorschau.

4. Außerdem achtet Glombitza auf das persönliche Fachwissen, auf kaufmännische Kompetenz und Führungseigenschaft.

5. Wichtig sind weiterhin das Marktpotenzial, Nachfrage und Konkurrenzsituation.

6. Auch der eigene Standort und die Betriebsräume – „Lage, Parkplätze, Personalbedarf“ – sind von Bedeutung.

Berater Sander empfiehlt, vor dem Gespräch bei der Bank anzu-



Unterlagen komplett? Das sollten Unternehmer vor dem **Bankgespräch** telefonisch klären.

FOTO: KEYSTON

rufen und nachzufragen, welche Unterlagen benötigt werden.

„Man sollte im Gespräch auch die nicht so guten Punkte ansprechen“, sagt Sander – „dann aber auch erklären, wie man daran arbeiten wird“. Wichtig sei zudem, dass der Unternehmer selber die wichtigsten Zahlen erklären könne und nicht sein Steuerberater das mache. „Überzeugen Sie Ihre Kreditgeber, dass Sie in Ihrer Branche zum bonitätsmäßig besten Drittel gehören.“

Die Branche des Antragstellers muss keine ausschlaggebende Rolle spielen. Doch es gibt zweifellos Wirtschaftszweige, die es derzeit schwer haben. „Bei Gaststätten, Sonnenstudios und Bauträgern sind wir etwas vorsichtiger“, sagt

etwa Jürgen Freitag, Vorstand der Raiffeisenbank Grevenbroich. Mehr Kredite seien dagegen für Photovoltaikanlagen vergeben worden. Freitag beobachtet bei Kunden Fehler, die sich wiederholen: „Es gibt Handwerker, die arbeiten und arbeiten – und verlieren die Zahlen aus dem Auge.“ So gebe es Kunden, deren Bilanzen von 2007 noch nachgereicht werden müssten. „Zu wenig Eigenkapital“ ist ein weiteres Manko, das Sparkassen-Mann Glombitza bei einigen Unternehmen entdeckt. Nicht zuletzt entscheidet der persönliche Auftritt. Glombitza: „Ich achte auch darauf, ob jemand euphorisch zum Gespräch kommt oder von Beginn an ein langes Gesicht zieht.“

INFO

Veranstaltung der IHK

Die IHK Mittlerer Niederrhein gibt Unternehmern kostenlose Tipp für den Umgang mit Banken. Experten der Effizienz GmbH werden Instrumente und Strategie der Finanzkommunikation an Fallbeispielen vorstellen. Die Informationsveranstaltung findet am 16. September, 14 bis 16 Uhr, in der IHK Mönchengladbach, Bismarckstraße 109, statt. Anmeldeschluss: 1. September. Anmeldung bei Claudia Backes, Telefon 0 21 61 / 241 - 134, E-Mail: backes@moenchengladbach.ihk.de